

**PERBEDAAN PENETAPAN HARGA TERHADAP
PRODUK MURABAHAH PADA OBJEK YANG SAMA
PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP PANAM
PEKANBARU**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Menyelesaikan study
Pada Program DIII Perbankan Syariah
Guna Untuk Memperoleh Gelar A.Md*



Disusun Oleh:

RHETA NURWIJDAH
NIM 00926008817

**PROGRAM D3
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

2012

ABSTRAK

Tugas akhir ini berjudul “Perbedaan Penetapan Harga Terhadap Produk Murabahah pada Objek yang Sama di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam”. Maksud dari judul ini adalah untuk mengetahui apa saja yang mempengaruhi perbedaan penetapan harga terhadap produk murabahah pada objek yang sama.

Penulis mengkaji penetapan harga pada produk murabaha karena penulis ingin mengetahui bagaimana penetapan harga pada produk murabahah dan apa saja yang mempengaruhi perbedaan harga pada produk murabahah dengan objek yang sama dan penulis juga ingin mengetahui lebih jauh bagaimana prosedur pelaksanaan pembiayaan pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yang dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam. Sumber data yang penulis gunakan adalah sumber data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dan sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku referensi yang penulis gunakan maupun informasi yang bersangkutan dengan penelitian ini. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja yang mempengaruhi perbedaan penetapan harga pada produk murabahah pada objek yang sama. Dengan metode pengumpulan data secara wawancara dan studi pustaka. Setelah data terkumpul, penulis melakukan analisa data dengan metode deduktif, induktif dan deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa adapun yang menyebabkan terjadinya perbedaan penetapan harga terhadap produk murabahah pada objek yang sama di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam adalah jangka waktu, karena akibat yang ditimbulkan dari perbedaan jangka waktu tersebut adalah berbedanya jumlah biaya-biaya yang dikenakan untuk nasabah.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarok tuh

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, kami ucapkan puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan Taufik, Rahmat serta hidayahnya kepada penulis. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan penelitian akhir dengan judul: **''Perbedaan Penetapan Harga Terhadap Produk Murabahah pada Objek yang Sama di PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam''**.

Laporan penelitian ini disusun dan diajukan sebagai salah satu syarat untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya(Amd) jurusan Perbankan Syari'ah pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau di Pekanbaru. Dalam penyelesaian penulisan laporan penelitian akhir ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Ayahanda Muhammad Darwisy dan Ibunda Syamsiah Laming yang tercinta yang telah melahirkan, membesarkan, membimbing, dan mendidik ananda selama ini dan memberikan do'a serta dukungannya demi keberhasilan ananda.
2. Untuk saudaraku tersayang, kakanda Rasyidah Wahdah, S.Pd, Rahmat Takdir Ridha', Riyo Rahmiwati, dan adikku tercinta Rais Shabri dan Raid Rasyid yang tak henti-hentinya memberikan semangat kepada ku untuk menyelesaikan laporan ini.

3. Bapak Prof. Dr. H. M. Nazir Karim MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Dr. H. Akbarizan, M. Pd selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, serta PD I, PD II dan PD III Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.
5. Bapak Muhammad Nurwahid, M. Ag. Selaku Ketua Prodi DIII Perbankan Syariah, serta Bapak Khairul Amri, M. Ag selaku Sekretaris Prodi DIII Perbankan Syariah.
6. Bapak Drs.Pardi Syamsuddin, MA selaku penasehat akademis yang telah memberikan ilmu dan motivasi untuk menyelesaikan laporan ini.
7. Bapak Drs. H. Mohd. Nasir Cholis, MA selaku pembimbing yang telah meluangkan waktu dan memberikan ilmu, motivasi, perhatian, serta bimbingannya sehingga penulis berhasil menyelesaikan laporan penelitian ini.
8. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum terutama Dosen pada Jurusan Perbankan Syari'ah, terima kasih atas ilmu yang telah diberikan kepada kami semoga dapat kami amalkan.
9. Bapak pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Pekanbaru, serta karyawan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis dalam melakukan penelitian sehingga selesainya penulisan karya ilmiah ini.
10. Teman-teman seperjuangan, sahabat-sahabat dan adik-adik yang telah banyak membantu, memotivasi dan memberikan saran dalam

penyelesaian karya ilmiah ini Fini Kartika, Ice Dwi Purwasih, Umi Saidah, Sonia Darnelis dan sahabat terbaik saya Hapisah Humaira yang tak henti- hentinya memberikan support, dan lain-lainnya yang tidak dapat Saya sebutkan namanya satu persatu.

Akhir kata tidak ada gading yang tak retak, selanjutnya dengan segala kerendahan hati penulis berharap semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukan, meskipun didalam karya ilmiah ini penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan. Untuk itu dengan senang hati penulis menerima tanggapan dan sarannya demi kesempurnaan karya ilmiah ini.

Pekanbaru, September 2012

RHETA NURWIJDAH
NIM. 00926008817

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	8
E. Metode Penelitian	9
F. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II GAMBARAN PERUSAHAAN	
A. Sejarah dan Perkembangan PT. Bank Syariah Mandiri	13
B. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam.	15
C. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri	23
D. Produk dan Layanan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam	25
BAB III LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Harga	28
B. Dasar Hukum Harga	32
C. Metode Penentuan Harga	36
D. Prinsip Harga	38

E. Pengertian Murabahah.....	40
F. Dasar Hukum Murabahah.....	42
G. Syarat-Syarat Murabahah	43
H. Skim Murabahah	45
 BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS	
A. Prosedur Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam	48
B. Perbedaan penetapan harga pada Produk murabahah terhadap objek yang sama pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam	57
 BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	61
B. Saran	62
 DAFTAR PUSTAKA	 63
 LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Al-Qur'an dan As-Sunnah merupakan sumber utama tuntunan kehidupan bagi kaum muslimin. Al-qur'an dan As-Sunnah sebagai pedoman memiliki daya jangkau yang universal, meliputi aspek kehidupan umat manusia dan selalu ideal untuk masa kini dan masa yang akan datang¹. Dalam hal ekonomi, Islam mempunyai prinsip bahwa ekonomi dalam Islam bertujuan untuk mengembangkan kebijakan untuk semua pihak yang berarti mengandung nilai norma yang tinggi.

Manusia adalah makhluk social, yaitu makhluk yang selalu membutuhkan keberadaan orang lain. Dalam pemenuhan kebutuhannya, manusia harus bertolong menolong dan bekerja sama. Hal ini disebabkan karena pada suatu saat seseorang memiliki sesuatu yang dimiliki seseorang tersebut, sehingga terjadilah hubungan saling member dan menerima.

Pada mulanya, manusia bertukar menukar barang dengan barang, jasa dengan barang atau barang dengan jasa secara langsung yang disebut *barter*. System pertukaran ini tidak memiliki ukuran yang tetap dan pasti, penyebabnya adalah tidak adanya alat pertukaran (uang).

Dalam perdagangan, kita mengenal istilah harga, penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting diperhatikan, mengingat harga menentukan laku tidaknya suatu

¹ Ikhwani Hamdani, *Sistem Pasar dan Pengawasan Ekonomi (Islam) dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Jakarta : Nur Insani, 2003), h.12.

produk dalam perdagangan. Jika salah dalam menentukan harga maka akan berakibat fatal dalam produk yang akan ditawarkan nantinya. Harga merupakan satu-satunya unsur dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan jualan barang dan jasa. Oleh karena itu, harga yang ditetapkan penjual harus sebanding dengan penawaran nilai kepada konsumen².

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk berikut pelayanannya. Terdapat berbagai macam istilah untuk penyebutan harga perbedaan penyebutan istilah tersebut menyesuaikan kepada situasi dan tempat³.

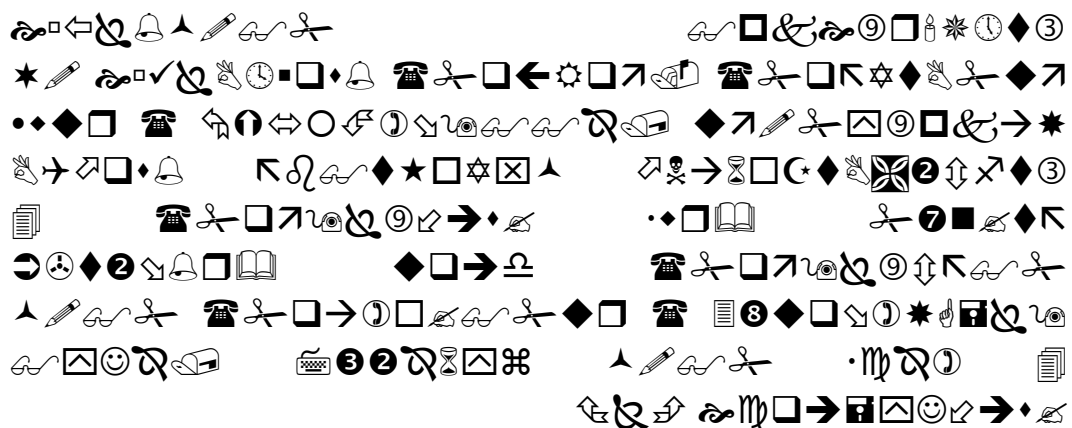
Prinsip dasar perdagangan menurut Islam adalah adanya unsur kebebasan dalam melakukan transaksi tukar menukar, tetapi kegiatan tersebut tetap disertai dengan harapan memperoleh keridhoan Allah SWT dan melarang terjadinya pemaksaan. Oleh karena itu, agar diperoleh satu keharmonisan dalam sistem perdagangan, diperlukan suatu perdagangan yang bermoral.

Rasulullah secara jelas telah banyak memberi contoh tentang system perdagangan yang bermoral ini. Yaitu pedagang yang jujur, adil dan tidak merugikan kedua belah pihak, seperti perdagangan yang mengandung ketidakjujuran, pemaksaan atau penipuan serta menimbun barang dengan mengorbankan kepentingan orang banyak, mencegat penjualan dalam perjalanan menuju pasar, menyembunyikan informasi untuk keuntungan lebih besar serta mengurangi timbangan dan sebagainya.

² Kurniawan Saifullah, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta : Kencana, 2006), Cet Ke-2, h.24

³ Batsu Swasta dan Irwan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2005). Cet.Ke-2, h.124

Prinsip yang hanya mementingkan keuntungan sangat berlawanan dengan keadilan, karena tindakan mencari keuntungan secara tidak adil kita melanggar hak orang lain. Penindasan merupakan aspek negative bagi keadilan, terdapat beberapa perintah yang berhubungan dengan hal ini, misalnya Firman Allah SWT, dalam QS.Al-M idah : 8⁴



Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada taqwa. Dan bertaqwalah kepada Allah, sungguh, Allah Maha Teliti apa yang kamu kerjakan.”

Dalam konsep ekonomi Islam, harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran. Pengaturan harga ini diperlukan bila kondisi pasar tidak menjamin adanya keuntungan disalah satu pihak, akan tetapi ketika seorang penjual telah

⁴ Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahan*, (Bandung : PT. Syaamil Cipta Media, 2005) h.390

menguasai pasar, permainan harga seringkali terjadi. Penjual akan menaikkan harga untuk menghasilkan keuntungan yang lebih banyak. Setiap perorangan memiliki kebebasan untuk berusaha mendapatkan harta dan mengembangkannya.

Masih banyak masyarakat awam yang tidak mengerti factor apasaja yang harus diperhatikan dalam menentukan berapa besar keuntungan yang boleh diambil dalam perdagangan. Sehingga yang banyak terjadi adalah harga yang ditentukan sesuai dengan kemauan masing-masing individu tanpa melihat apakah keuntungan yang diambil dari barang yang dijual tersebut sesuai atau tidak menurut Islam. Mekanisme adalah kumpulan suatu system yang menjalankan sesuatu secara teratur sehingga menghasilkan suatu pola.

Mekanisme dalam metode penetapan harga ada beberapa metode yaitu⁵:

1. Metode penetapan harga yang kompetitif, hal ini selalu berlaku dalam pasar barang dimana terdapat banyak produsen dan penjual.
2. Menentukan harga trobosan, cara ini dipakai ketika meluncurkan barang baru, yang menentukan harga pada tingkat yang murah/rendah dengan harapan dapat memaksimalkan volume penjualan.
3. Menetapkan harga berdasarkan permintaan, cara ini dipraktekkan oleh perusahaan jasa.
4. Kepemimpinan harga, penentuan harga seperti ini berlaku untuk pasar oligopoly.
5. Menjual barang berkualitas dengan harga rendah, cara ini digunakan untuk menarik langganan.

⁵ Gary Amstrong, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Erlagga, 1987) Cet.Ke-2 h.12

6. Kebijakan harga tinggi jangka pendek, cara ini dilakukan ketika barang baru dikeluarkan dan karena belum ada persaingan.
7. Dengan penentuan harga semurah mungkin tapi tetap masih dalam kondisi menguntungkan.

Penetapan harga adalah harga wajar atau harga keseimbangan diperoleh dari interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran (suplai) dalam suatu persaingan sempurna, penetapan harga merupakan strategi kedua dilakukan setelah strategi pemasaran dilakukan, penetapan harga bukan suatu hal yang mudah untuk dilakukan karena keputusan tersebut akan mempengaruhi penjualan dan keuntungan.

Mekanisme penetapan harga adalah suatu cara pertimbangan yang digunakan untuk menentukan bagaimana suatu produk atau barang yang dijual bisa laku dipasaran setelah adanya interaksi permintaan dan penawaran dan juga untuk bisa bersaing dengan perusahaan atau pedagang lainnya. Abu Yusuf mengatakan bahwa mekanisme dalam penetapan harga tidak terlepas dari mekanisme pasar, ia mengatakan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga, pemahamannya saat itu bahwa bila tersedia sedikit barang maka harga akan mahal, demikian sebaliknya⁶. Dalam hal ini, penulis melakukan penelitian tentang penetapan harga pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam yang beralamat di Jl. HR.Soebrantas, Panam – Pekanbaru.

⁶ Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta : Kencana, 2008). Cet.Ke-1 h.230

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lain.

Menurut undang-undang RI No.10 Tahun 1998, 10 November 1998 tentang perbankan. Yang dimaksud dengan BANK adalah “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”⁷.

Keberhasilan sektor perbankan dalam mencapai tujuannya ditentukan oleh salah satunya adalah banyaknya produk yang ditawarkan oleh bank tersebut. Disamping itu perkembangan jumlah nasabah ditentukan pula oleh keberhasilan Bank tersebut dalam memasarkan produk-produknya tersebut tergantung bagaimana cermatnya Bank tersebut memenuhi kebutuhan para nasabahnya dan usaha dalam mengelola dananya serta menawarkan berbagai fasilitas dengan berbagai bentuk produk atau jasa perbankan maupun kemudahan-kemudahan yang dapat dinikmati oleh nasabahnya.

Namun demikian, ada beberapa produk perbankan syariah yang tidak dikenal dalam perbankan konvensional seperti produk tabungan Haji, pembiayaan mudharabah, pembiayaan murabahah, dan lain sebagainya. Tampaknya keluwesan produk perbankan syariah inilah yang membuat beberapa orang investor untuk menggagas lahirnya sistem syariah untuk memenuhi kebutuhan akan dana bagi masyarakat.

⁷Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Cet Ke-8 h. 25.

Akad Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati⁸. Landasan syariah murabahah adalah Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

Hadirnya pembiayaan murabahah merupakan suatu hal yang perlu disambut positif. Sebab dengan hadirnya produk tersebut diharapkan dapat membantu masyarakat untuk mendapatkan dana. Akan tetapi di lapangan terjadi suatu masalah, dimana terdapat perbedaan dalam menetapkan harga pada objek yang sama, baik jenis maupun kualitas objek tersebut.

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan suatu penulisan bersifat ilmiah yang dituangkan kedalam suatu tulisan yang berbentuk tugas akhir dengan judul : **“Perbedaan Penetapan Harga Terhadap Produk Murabahah pada Objek yang Sama di PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam”**.

B. Batasan Masalah

Untuk lebih terarahnya pembahasan dalam penelitian ini, perlu kiranya dibatasi pokok pembahasannya yaitu pada Perbedaan Penetapan Harga terhadap Produk Murabahah pada Objek yang Sama di PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam.

⁸ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2010) Cet Ke-2, h. 79

C. Rumusan Masalah

Setelah mempelajari latar belakang masalah tersebut maka penulis mencoba untuk merumuskan suatu permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam?
2. Apakah yang mempengaruhi perbedaan penetapan harga pada Produk Murabahah pada Objek yang sama di PT. Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan

- a. Untuk mengetahui prosedur pembiayaan murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam.
- b. Untuk mengetahui apa saja yang mempengaruhi perbedaan penetapan harga pada Produk Murabahah pada Objek yang sama di PT. Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada masyarakat tentang hal-hal yang berkaitan dengan penetapan harga dan sebagai masukan bagi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam peningkatan nasabah.
- b. Menambah pengetahuan sebagai bahan rujukan dan menambah khazanah perpustakaan.

- c. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi pada Prodi DIII Perbankan syariah Di Fakultas Syariah & Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim RIAU.

E. Metode Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan, maka metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), metode tersebut diterapkan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Lokasi Penelitian.

Penelitian ini bersifat lapangan yang mengambil lokasi PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Pekanbaru yang beralamat di Jl. H.R.Soebrantas KM 9,5 Panam Pekanbaru.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Sebagai Subjek penelitian ini adalah para karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Pekanbaru. Sedangkan Sebagai Objeknya adalah Perbedaan Penetapan Harga Terhadap Produk Murabahah pada Objek yang Sama di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Pekanbaru.

3. Populasi dan Sampel

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah karyawan pembiayaan PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam

Pekanbaru yang berjumlah 4 orang. Teknik yang digunakan pada penulisan ini adalah purposive sampling.

4. Sumber Data

Data yang penulis kumpulkan dalam Penelitian ini adalah

- a. Data Primer yaitu data yang di peroleh dari lapangan, wawancara yang dilakukan terhadap Pimpinan dan Karyawan di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam.
- b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari berbagai buku atau literature yang berkaitan dengan penelitian ini.

5. Metode pengumpulan data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh melalui cara dan tahapan sebagai berikut :

- a. Wawancara, yaitu memberikan beberapa pertanyaan kepada para Pegawai PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Pekanbaru.
- b. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan dokumen-dokumen dari PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam Pekanbaru.
- c. Studi Pustaka, yaitu tinjauan yang dilakukan melalui bahan-bahan dari sumber bacaan di perpustakaan khususnya yang ada kaitannya dengan permasalahan dalam penelitian ini.

6. Metode Penulisan

Dalam pembahasan ini penulis menggunakan metode sebagai berikut :

- a. Metode Deduktif, yaitu mengemukakan persoalan-persoalan secara umum, kemudian diuraikan lalu diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Metode Induktif, yaitu membahas masalah yang akan dimulai dari keterangan yang bersifat khusus lalu diambil kesimpulan yang bersifat umum.
- c. Metode Deskriptif, yaitu menggambarkan dengan apa adanya dari fenomena-fenomena yang terjadi dilapangan penelitian. Kemudian dianalisa dari data yang ada untuk dijadikan kesimpulan sebagai kesimpulan hukum.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya Penulisan laporan ini, maka penulis membagi penulisan ini kedalam beberapa bab, sub-sub adalah sebagai berikut :

BAB I : Merupakan Bab pendahuluan, pada bab ini terdiri atas Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, serta Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II : Merupakan tinjauan umum objek yang diteliti yang berisikan sejarah singkat perusahaan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam, Organisasi Perusahaan, Visi dan Misi serta Produk-

produk yang ditawarkan.

BAB III : Menguraikan tentang landasan teori sehubungan dengan hipotesa seperti: Pengertian Harga, Dasar Hukum Harga, Metode Penentuan Harga, Prinsip Harga, Pengertian Murabahah, Dasar Hukum Murabahah, Syarat-Syarat Murabahah, dan Skim Murabahah.

BAB IV : Menguraikan tentang prosedur pembiayaan murabahah dan apa yang mempengaruhi Perbedaan Harga terhadap Produk Murabahah pada Objek yang Sama pada PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam.

BAB V : Merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran-saran.

BAB II
GAMBARAN UMUM
PT. BANK SYARIAH MANDIRI

A. Sejarah dan Perkembangan PT. Bank Syariah Mandiri

Sebagaimana diketahui bahwa dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat sejalan dengan konsep dan perkembangan yang berlandaskan dengan landasan syariah yang dalam kaitannya untuk mengembangkan suatu usaha, juga meningkatkan keahlian khususnya dalam bidang perekonomian.

PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan bank milik pemerintah pertama yang melandaskan operasionalnya pada prinsip syariah. Yang pada awalnya berasal dari Bank Susila Bakti yang prinsipnya konvensional kemudian dikonversikan menjadi bank syariah secara penuh. Itu ditandai dengan lahirnya undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan untuk membuka cabang yang beroperasi sepenuhnya secara syariah⁹.

PT. Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan Mahkota Prestasi berupaya dari krisis 1997-1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju merger sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik¹⁰.

Dengan terjadinya merger empat bank yakni Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo kedalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada

⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), h.1, Cet Ke-1

¹⁰ www.Syariahmandiri.co.id

tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT. Bank Mandiri.

Perencanaan PT. Bank Mandiri merupakan PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah itu berdasarkan akte Notaris Ny. Machrani, M.S., S.H No. 29, pada tanggal 09 Mei 1999. Kemudian akte Notaris Sutjipto, SH No. 23, pada tanggal 08 September 1999 nama PT. Bank Syariah Sakinah diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Izin perubahan kegiatan usaha PT. Bank Susila Bakti menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999, pada tanggal 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT. Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. PT. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik¹¹.

¹¹ Dokumentasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam

PT. Bank Syariah Mandiri merupakan suatu bank yang mewujudkan suatu perkembangan ekonomi bersama masyarakat yang berlandaskan syariah dan juga berorientasi mencari laba untuk anggota dan lingkungan dalam perusahaan.

PT. Bank Syariah Mandiri memiliki cabang di setiap provinsi, baik itu berupa Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu ataupun Kantor Kas yang melayani nasabah Bank Syariah Mandiri. Di Pekanbaru memiliki 2 Kantor Cabang, 4 Kantor Cabang Pembantu dan 2 Kantor Kas. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang berdiri tahun 2004, sedangkan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam berdiri tahun 2005.

B. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam

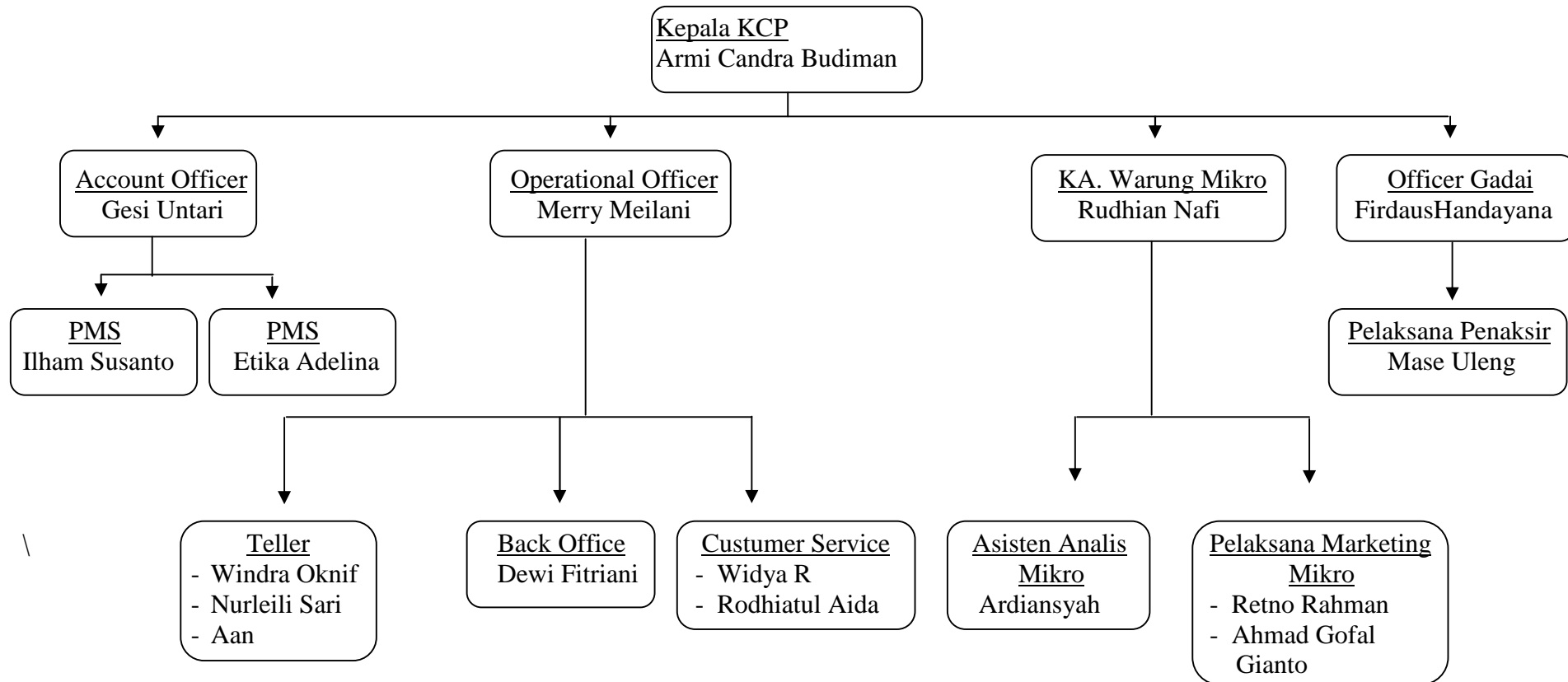
Suatu badan usaha sangat memerlukan struktur organisasi yang berguna untuk mendukung kelancaran dan mengatasi masalah yang dihadapi dan untuk mencapai tujuan bersama yang telah ditentukan.

Struktur organisasi merupakan gambaran suatu perusahaan secara sederhana. Struktur organisasi memperlihatkan tingkatan-tingkatan dalam suatu organisasi yang memberi perintah, menjalankan, melaksanakan, serta siapa yang memutuskan kebijakan sehingga akan tercipta suatu kerjasama yang baik diantara anggota organisasi dan semua kegiatan dapat berjalan secara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan.

Struktur organisasi tergantung pada besar kecilnya bank, keragaman layanan yang ditawarkan, keahlian personinya dan peraturan-peraturan perusahaan yang berlaku. Struktur organisasi setiap bank berikut tanggung

jawab dan wewenang para pejabatnya bervariasi satu sama lain. Oleh karena itu, struktur organisasi mencerminkan pandangan manajemen tentang cara yang paling efektif untuk mengoperasikan bank.

Gambar 1 : Bagan Sruktur Organisasi PT.Bank Syariah Mandiri KCP Panam



Sumber data : PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Panam

Dilihat dari struktur organisasi di atas, maka dapat diuraikan tugas dan wewenang sesuai dengan jabatan masing-masing anggota, yaitu :

Kepala Kantor Cabang Pembantu (KCP)

Adapun tugas dan wewenang dari Kepala KCP antara lain :

- Bertanggung jawab penuh terhadap seluruh permasalahan yang ada pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam Pekanbaru.
- Membagi-bagikan keuntungan kepada seluruh karyawan/wati sesuai dengan jabatan dan pekerjaan masing-masing anggota.
- Mengawasi dan mengontrol cara kerja para karyawan/wati dalam menjalankan tugas mereka.

Operational Officer (OO)

Adapun tugas dan wewenang OO antara lain :

Berwewenang dan bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional bank seperti Teller, Customer Service, Back Office.

Account Officer (AO)

Adapun tugas dan wewenang AO antara lain :

- Mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif.
- Memastikan permohonan dan keabsahan dokumen aplikasi.
- Menindaklanjuti permohonan pembiayaan nasabah dalam bentuk NAP (Nota Analisa Pembiayaan).

- Memastikan persetujuan atau penolakan pembiayaan yang diajukan.
- Menindak lanjuti pemenuhan dokumen akad dan pencairan.
- Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan komite pembiayaan.
- Membina hubungan pembiayaan antara Bank dengan Nasabah.
- Melaksanakan pengawalan terhadap seluruh nasabah yang dikelola, terkait dengan pemenuhan dokumen pasca pencairan dan kelancaran fasilitas pembiayaan nasabah sampai pembiayaan lunas.
- Melaksanakan dokumentasi dan administrasi pembiayaan secara tertib.
- Menyelesaikan fasilitas pembiayaan bermasalah.

Kepala Warung Mikro

Adapun tugas dan wewenang dari kepala warung mikro antara lain :

- Mereview analisis pembiayaan.
- Termasuk komite pembiayaan.
- Memantau dan mengawasi kredit macet.
- Menandatangani persetujuan.

Officer Gadai

Adapun tugas dan wewenang dari officer gadai antara lain :

- Memberikan pelayanan pada nasabah secara cepat, cermat, lancar dan ramah sehubungan dengan transaksi gadai emas yang dilakukan.
- Menerima dan menghitung secara hati-hati setiap emas dari nasabah.

- Bertanggung jawab atas kebenaran perhitungan pembiayaan atas jaminan emas.

Pelaksana Marketing Support

Adapun tugas dan wewenang dari pelaksanaan marketing support antara lain :

- Menganalisa berkas masuk.
- Memelihara nasabah.
- Melakukan on the spot (OTS)

Asisten Analisis Mikro

Adapun tugas dan wewenang dari asisten analisis mikro antara lain :

- Membuat NAP (Nota Analisa Pembiayaan)
- Checklist NAP
- Wawancara calon nasabah
- Akad pengikatan.

Pelaksanaan Marketing Mikro

Adapun tugas dan wewenang dari pelaksanaan marketing mikro antara lain :

- Mencari nasabah
- Sosialisasi nasabah
- Menangani pembiayaan < 100 juta

Pelaksana Penaksir

Adapun tugas dan wewenang dari pelaksana penaksir antara lain :

- Menaksir harga emas dari nasabah
- Membuat CSA (Compliance Self Assessment)
- Checklist CSA

Teller

Tugas pokok dan tanggung jawab teller :

- Memberikan pelayanan pada nasabah secara tepat, cermat, cepat, lancar dan ramah sehubungan dengan transaksi yang dilakukan.
- Merencanakan dan mengajukan kebutuhan uang tunai untuk transaksi harian.
- Memberikan pelayanan kepada nasabah baik penarikan maupun penyetoran (simpanan atau angsuran)
- Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari dan membuat rekapitulasi transaksi harian.
- Bertanggung jawab atas kecocokan saldo awal dan saldo akhir uang tunai pada box teller diakhir hari
- Kekurangan dana atau kehilangan yang disebabkan oleh kelalaian merupakan tanggung jawab teller.
- Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh Operasional Officer.

Customer Service

Customer Service yang bertugas melayani nasabah dan calon nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta melayani keluhan dan permasalahan yang dihadapi oleh nasabah.

Back Office

Adapun tugas dan wewenang dari back office antara lain :

- Tempat pengajuan DSR (Deep to Servis Ratio) berfungsi untuk mengetahui kemampuan angsuran nasabah ditinjau dari segi penghasilan menganalisa jaminan / agunan yang diajukan calon nasabah.
- Menganalisa BI Cheeking.

C. VISI dan MISI PT. Bank Syariah Mandiri

1. Visi

Bank syariah Mandiri mempunyai strategi dalam kegiatan operasionalnya. Adapun visi bank tersebut yaitu :

“Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”

2. Misi

Selain itu Misi Bank Syariah Mandiri yaitu :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM

- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

ETHIC

- a. *Excellence*

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

- b. *Team Work*

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.

- c. *Humanity*

Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan nilai-nilai agama.

- d. *Integrity*

Mentaati kode etik profesi dan berfikir serta berperilaku terpuji.

- e. *Customer Focus*

Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan BSM sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

Prinsip – Prinsip Bank Syariah Mandiri

- 1. Keadilan

Bank Syariah Mandiri memberikan bagi hasil dan transfer prestasi dari mitra usaha dalam porsi yang adil sesuai dengan fitrah alam.

- 2. Kemitraan

Posisi nasabah investor, pengguna dana dan bank berada dalam hubungan sejajar sebagai mitra usaha yang saling menguntungkan dan bertanggung jawab. Bank Syariah Mandiri benar-benar berfungsi sebagai intermediary institution lewat skema pembiayaan yang dimilikinya.

3. Keterbukaan

Melalui laporan keuangan yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank.

4. Univesalitas

Bank Syariah Mandiri mendukung operasionalnya dengan tidak membedakan suku, ras, agama dan golongan dalam masyarakat dengan prinsip Islam sebagai rahmatan lil alamin.

D. Produk dan Layanan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam.

BSM dalam kegiatannya yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan baik tabungan giro dan deposito kemudian disalurkan kembali melalui pembiayaan.

1. Pendanaan IB BSM

Adalah simpanan yang berasal dari masyarakat.

- a. Tabungan BSM : Simpanan dari masyarakat atau badan hukum lainnya secara umum termasuk juga mahasiswa, tabungan ini mendapatkan bagi hasil setiap bulannya dengan setoran awal minimal Rp. 50.000,-

- b. Tabungan Simpatik BSM : Tabungan ini dikhususkan untuk anak SD sampai dengan tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA) dengan setoran awal Rp. 20.000,-.
- c. Tabungan Mambrur BSM : Tabungan ini penarikannya pada saat menunaikan haji, dalam hal ini bank bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI).
- d. Tabunganku (Wadiah) adalah tabungan atau titipan murni yang berasal dari individu atau kelompok badan hukum.
- e. Tabungan BSM Dollar
- f. Tabungan Berencana BSM
- g. Tabungan Kurban BSM
- h. Tabungan BSM Investa Cendikia
- i. Deposito BSM
- j. Giro BSM

2. Penyaluran Dana (Pembiayaan) IB BSM

- a. BSM Pembiayaan Konsumer
- b. BSM Pembiayaan Komersial
- c. BSM Pembiayaan Korporat
- d. BSM Edukasi
- e. BSM Griya
- f. BSM Impian
- g. BSM Implan
- h. Pembiayaan Resi Gudang BSM

- i. Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya (PK3PA)
- j. Gadai Emas
- k. Talangan Haji BSM
- l. Pembiayaan Kepada Pensiunan
- m. Pembiayaan Peralatan Kedokteran
- n. Pembiayaan Umroh
- o. Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat
- p. BSM Warung Mikro.

3. Jasa – Jasa lain IB BSM

- a. BSM Call
- b. BSM Card (ATM & Debit Card)
- c. Sentra Bayar BSM
- d. BSM Mobile Banking
- e. BSM Net Banking
- f. Pajak On Line BSM
- g. BSM L/C
- h. Transfer Valas BSM
- i. Bank Garansi BSM
- j. Kliring BSM
- k. BSM Transfer Uang Tunai

Pada BSM Transfer Uang Tunai ini, nasabah dapat mengirimkan uangnya kepada nasabah lain baik melalui di dalam bank maupun di luar bank (dengan menggunakan mesin ATM).

BAB III

LANDASAN TEORI

A. PENGERTIAN HARGA

Harga adalah unsur penting dalam menentukan pendapatan perusahaan, karena pendapatan perusahaan atau *total revenue* (TR) adalah hasil kali dari harga (P) dengan kuantitas yang terjual, tinggi rendahnya harga akan mempengaruhi jumlah dengan barang yang dijual dengan demikian betapa pentingnya membuat kebijakan harga¹².

Menurut Henry Faizal Noor harga adalah biaya tambahan, margin, atau mark-up biaya (*cost plus pricing*) sedangkan harga jual adalah jumlah dari biaya-biaya ditambah keuntungan (*cost plus pricing*) penetapan harga jual didasarkan pada besarnya biaya yang dikeluarkan, ditambah keuntungan yang dikehendaki produsen¹³.

Menurut Philip Kotler, harga adalah sejumlah nilai atau uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa untuk jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Dimasa lalu harga telah menjadi faktor penting yang mempengaruhi pilihan pembeli, hal ini masih berlaku dalam Negara-negara miskin, namun factor nonharga telah menjadi lebih penting dalam perilaku memilih pembeli pada dasawarsa ini. Dalam arti yang paling sempit, harga (*price*) adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa.

¹² Thomas J, *Pemasaran dan Pasar*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), Cet. Ke-1 h.34.

¹³ Henry Faizal Noor, *Ekonomi Menejerial*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2007), Cet. Ke-1 h. 303.

Dalam berbagai usaha, penentuan harga dan jasa merupakan suatu kunci strategi akibat dari berbagai hal, seperti deregulasi, persaingan yang semakin ketat, rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi dan peluang usaha bagi yang menempati pasar. Harga sangat mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan dan juga sangat mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek.

Harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, semua elemen lainnya hanya mewakili harga. Harga adalah salah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran, tidak seperti sifat-sifat produk dan komitmen jalur distribusi. Harga dapat berubah-ubah dengan cepat, pada saat yang sama penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran.

Harga menjadi ukuran bagi konsumen tatkala ia mengalami kesulitan dalam menilai produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas dan mutu yang baik maka barang dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

Kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkau jauh, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli. Bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik penjual, apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kewajiban pemerintah, maka penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan suatu

reaksi penolakan oleh banyak orang atau sebagian kalangan, reaksi penolakan itu bisa diekspresikan dalam berbagai tindakan yang kadang-kadang mengarah kepada tindakan anarkis atau kekerasan yang melanggar norma hukum.

Harga merupakan suatu pengeluaran atau pengorbanan yang mesti dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan dari konsumen tersebut.

Prof. DR. H. Bukhari Alma mengatakan bahwa dalam Teori Ekonomi, pengertian harga, nilai dan *utility* merupakan konsep yang saling berhubungan. Yang dimaksud dengan *utility* adalah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*) dan memuaskan konsumen (*satisfaction*). Jadi harga (*price*) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang¹⁴.

Definisi diatas memberikan arti bahwasanya harga merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk menilai dan mendapatkan produk maupun jasa yang dibutuhkan oleh konsumen.

Menurut pakar Ekonomi Islam Rahmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukaran barang yang diridhoi oleh kedua belah pihak yang berakad¹⁵.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan suatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhoi oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua

¹⁴ Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung : CV. Alfabeta, 2005), h. 169.

¹⁵ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2000), h.87.

pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

Kemudian menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardawi, penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan yang haram. *Tas'ir* ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan¹⁶.

Selanjutnya Qardawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhoi, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual diatas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.

Menurut Qardawi, jika pedagang menahan suatu barang, sementara pembeli membutuhkannya dengan maksud agar pembeli mau membelinya dengan harga dua kali lipat harga pertama. Dalam kasus ini, para pedagang secara sukarela harus menerima penetapan harga oleh pemerintah, pihak yang berwenang dalam menetapkan harga tersebut. Dengan demikian, penetapan harga wajib dilakukan agar pedagang menjual harga yang sesuai dengan tegaknya keadilan sebagaimana ketentuan Allah¹⁷.

¹⁶ Yusuf Qardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta : Gema Insani, 1997), h.257.

¹⁷ *Ibid*, h. 258

Menurut pendapat Ibnu Taimiyah sebagaimana yang dikutip oleh Adiwarmanto A.Karim bahwa harga ditentukan oleh ketentuan permintaan dan penawaran¹⁸.

Dari definisi diatas jelaslah bahwa yang menentukan harga adalah permintaan produk/jasa oleh para pembeli dan pemasaran produk/jasa dari pada pengusaha/pedagang, oleh karena jumlah pembeli adalah banyak, maka permintaan tersebut dinamakan permintaan pasar. Adapun penawaran pasar terdiri atas pasar monopoli, duopoly, oligopoly dan persaingan sempurna. Apapun bentuk penawaran pasar tidak dilarang oleh agama Islam selama tidak berlaku zalim kepada para konsumen. Jadi harga-harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran pasar yang membentuk suatu titik keseimbangan. Titik keseimbangan itu merupakan kesepakatan antara pembeli dan penjual yang mana pembeli dan penjual sama-sama ridho atas kesepakatan tersebut.

B. DASAR HUKUM HARGA

Jumhur Ulama berpendapat bahwa pada prinsipnya tidak dibenarkan adanya penetapan harga karena ia merupakan kezaliman dan tindak kezaliman diharamkan. Mereka mendasarkan argumennya pada hadits Anas bin Malik,"Pada zaman Rasulullah SAW harga barang pernah melonjak hebat. Orang-orang pun berkata ,”Wahai Rasulullah, kalau saja anda mau menetapkan/menstabilkan harga” Beliau menjawab¹⁹ :

¹⁸ Adiwarmanto A.Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta : Penerbit III T Indonesia, 2003), h.224

¹⁹ Abu Malik Kamal Bin Assayid Salim, *Sahih Fiqh Assunnah wa adhilatuhu wa tauhid mazdhib Al-Imnah*, Terj. Sahih Fiqih Sunnah Khairul Amru Harahap, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007), Cet.Ke-1 h.195.

اسْ يَا رَسُولَ اللَّهِ عَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرَ لَنَا. -صلى الله عليه

- « إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ

يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ ».».

Diriwayatkan dari Anas RA, sahabat berkata “Ya Rasulullah harga-harga barang. Maka Rasulullah bersabda : Sesungguhnya Allah SWT Dzat Yang Maha Menetapkan harga, Yang Maha Memegang, Yang Maha Melepas dan Yang Memberikan rezeki. Aku sangat berharap bisa bertemu Allah SWT tanpa seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan tuduhan kedzaliman dalam darah dan harta. (HR Abu Dawud, Ibn Majah dan At-Tirmidzi)²⁰

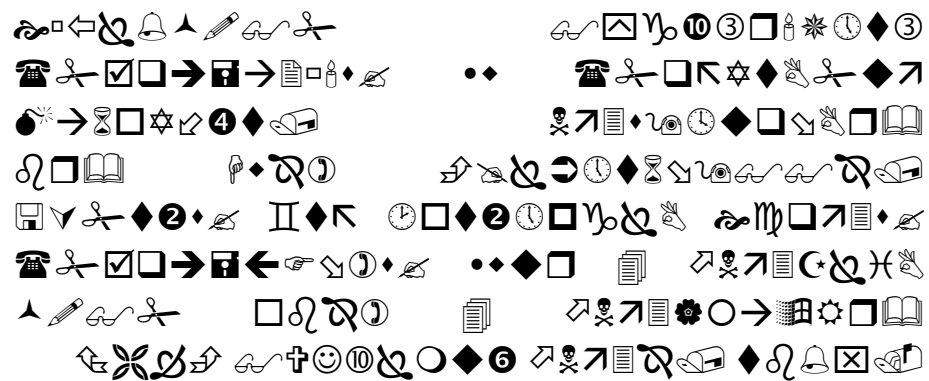
Menurut Hadits ini, penguasa (imam) tidak berhak menentukan harga yang berlaku dimasyarakat, melainkan masyarakat bebas menjual harta benda mereka menurut mekanisme yang berlaku. Penentuan harga sama saja melarang mereka untuk membelanjakan harta mereka. Sedangkan kalangan mazhab Maliki dan Hanafi memperbolehkan penguasa menetapkan harga demi menolak bahaya hal yang merugikan masyarakat jika harga yang ditetapkan pemilik barang dagangan telah terlalu melampaui harga umum. Bila demikian keadaannya maka sah-sah saja memberlakukan penetapan harga melalui musyawarah dengan para pakar demi menjaga kemaslahatan umum²¹.

Imam Syafi’i berkata bahwa Allah memaparkan hukum jual beli dalam sejumlah Al-Qur’an yang mengindikasikan kebolehan, penghalalan jual beli oleh Allah SWT, mengandung dua pengertian :

²⁰ Abu Daud, *Sunan Abu Daud. Juz10* (Maktabah Syamilah.tt) h. 268.

²¹ Abu Malik Kamal Bin Assayid Salim, *Op.cit*, h.520.

1. Allah menghalalkan semua bentuk jual beli yang terjadi antara penjual dan pembeli, keduanya diperbolehkan melangsungkan transaksi atas dasar kerelaan. Sebagaimana Firman Allah, dalam QS.An-Nis ayat 29²²:



Artinya :

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

2. Allah menghalalkan jual beli yang tidak dilarang Rasulullah SAW, selaku juru penerang apa yang dikehendaki Allah SWT. Jual beli ini termasuk transaksi yang telah diterapkan ketentuannya dalam Al-Qur'an dan teknisnya dijelaskan melalui sabda Rasulullah SAW atau termasuk redaksi yang bermakna umum dengan maksud khusus.

Kemudian Rasulullah SAW menerangkan sesuai dengan kehendak Allah SWT. Yang halal dan yang haram atau bisa halal dan bisa haram, atau yang secara

²² Departemen Agama RI., *Op.Cit.*

umum dihalalkan kecuali yang diharamkan oleh Rasulullah SAW atau apa yang terkandung dalam sabda beliau.

Hadits tentang tidak melakukan perbuatan merugikan orang lain (tidak boleh berbuat kerusakan/bahaya).

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : لا ضرر ولا ضرار.

Rasulullah SAW telah bersabda : “Janganlah engkau membahayakan dan saling merugikan”²³

Ketahuilah bahwa orang-orang yang merugikan saudaranya dikatakan telah menzaliminya, sedangkan zalim adalah haram, bahwa yang dimaksud dengan merugikan adalah melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya, tetapi menyebabkan orang lain mendapatkan mudharat, membahayakan yaitu engkau merugikan orang lain dan tidak merugikan kamu. Sedangkan yang dimaksud saling merugikan yaitu engkau membalas orang yang merugikanmu dengan hal yang tidak setara dan tidak untuk membela kebenaran.

Teori harga dalam Islam pertama kali terlihat dalam hadits yang menceritakan bahwa ada sahabat yang mengusulkan kepada Nabi untuk menetapkan harga di pasar, Rasulullah menolak tawaran itu dan mengatakan bahwa harga di pasar tidak boleh ditetapkan, karena Allah-lah yang menentukannya, sungguh menakjubkan teori Nabi tentang harga dan pasar. Kekaguman ini karena ucapan Nabi SAW, itu mengandung pengertian bahwa harga pasar itu sesuai dengan kehendak Allah.

²³ Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah. Juz.2* (Maktabah Syamilah.tt) h.784

Menurut pakar Ekonomi kontemporer teori inilah yang diadopsi oleh Bapak Ekonomi Barat, Adam Smith dengan nama teorinya *invisible hands*, menurut teori ini pasar akan diatur oleh tangan-tangan tidak kelihatan, oleh karena itu harga disebut berdasarkan dengan teori permintaan dan penawaran.

Harga juga dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan terhadap orang-orang yang terlibat dalam transaksi. Bila seorang yang terpercaya dan dianggap mampu dalam membayar kredit, maka penjual akan senang melakukan transaksi dengan orang tersebut. Tapi bila kredibilitas seseorang dalam masalah kredit telah diragukan, maka penjual akan ragu untuk melakukan transaksi dengan orang tersebut dan cenderung memasang harga tinggi.

C. METODE PENENTUAN HARGA

Dalam penentuan harga jasa bank secara umum terdapat beberapa model, antara lain²⁴ :

1. Modifikasi harga atau diskriminasi yang dapat dilakukan :
 - a. Menurut pelanggan, yaitu harga yang dibedakan berdasarkan nasabah utama (primer) atau nasabah biasa (sekunder). Nasabah utama adalah nasabah yang loyal dan memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh bank. Nasabah biasa adalah nasabah umum.
 - b. Menurut bentuk produk, harga ditentukan berdasarkan bentuk produk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk, misalnya untuk kartu kredit ada *master card* dan ada *visa card*

²⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana, 2008), Cet. Ke-3, hal. 142

- c. Menurut tempat, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan lokasi cabang bank di mana produk atau jasa ditawarkan.
 - d. Menurut waktu, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan periode atau masa tertentu dapat berupa jam, hari, mingguan atau bulanan.
2. Penetapan harga untuk produk baru, misalnya bank baru mengeluarkan kartu kredit sehingga perlu ditentukan berapaiuran perbulan dan berapa harga bunga yang dikenakan untuk setiap transaksi.
- a. Market *skimming pricing*, yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi-tingginya dengan tujuan bahwa produk atau jasa memiliki kualitas tinggi.
 - b. Market *penetration pricing*, yaitu dengan menetapkan harga yang serendah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar.
3. Metode penetapan harga
- a. *Cost plus pricing*, yaitu penentuan harga yang didasarkan kepada harga pokok, biaya tetap, dan biaya variabel.
 - b. *Cost plus pricing* dengan *mark up*. Sama seperti halnya dengan *cost plus pricing*, harga dalam hal ini ditambahkan laba yang diinginkan.
 - c. *Marginal pricing*, yaitu penentuan harga dengan menghitung *marginal cost* ditambah dengan laba yang diinginkan.
 - d. *Break even pricing* (BEP) atau target pricing, yaitu harga ditentukan berdasarkan titik impas.

- e. *Percieved value pricing*, yaitu harga ditentukan oleh kesan pembeli (persepsi) terhadap produk yang ditawarkan.

D. PRINSIP HARGA

Prinsip kebebasan pasar dan persaingan sehat telah melahirkan prinsip-prinsip penetapan harga dalam mekanisme Pasar Islami. Sebagai doktrin ekonomi yang mengutamakan keadilan social dan pertumbuhan ekonomi yang seimbang dalam bentuk terpenuhinya kebutuhan masyarakat. Prinsip ini merupakan panduan dalam penetapan harga yang ideal dan seimbang dalam konteks kewajaran keuntungan. Pemikir Ekonomi Islam modern telah menetapkan prinsip penetapan dan perubahan harga dalam mekanisme harga dalam pasar Islam sebagai berikut :

Pertama, prinsip kebebasan, yaitu kebebasan naik-turunnya harga berdasarkan faktor penawaran dan permintaan. Inilah yang disebut dengan hukum *supply* dan *demand*. Istilah ini sangat terkenal dalam pembahasan “nilai kerja penuh” dalam system ekonomi kapitalis dan menjadikan prinsip mutlak perubahan harga. System Pasar Islam yang cenderung bebas juga mengakui berlakunya hukum penawaran dan permintaan dalam tingkat harga komoditi di pasar²⁵. Hukum ini menyatakan bahwa apabila penawaran bertambah dan permintaan berkurang maka harga akan turun, sebaliknya jika permintaan meningkat dan penawaran berkurang maka akan menyebabkan kenaikan harga.

²⁵ MA. Manna, *Ekonomi Islam : Teori dan Praktek*, Terj. M. Nastagin, (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), h.151.

Sedangkan jika situasi permintaan dan penawaran sama maka akan cenderung stabil.

Kedua, prinsip harga yang wajar. Prinsip ini mendapat bahasan yang beragam daripada pakar Ekonomi Islam kontemporer, terutama menyangkut batas-batas keuntungan atau margin yang dinilai wajar atau layak. Asumsi umum tentang harga bahwa ia menggambarkan nilai kerja produksi ditambah dengan margin sekian persen. Harga yang layak akan muncul dari persaingan pasar yang sehat dimana rasionalitas ekonomi sangat dominan dalam menekan kecenderungan produsen untuk menaikkan harga seenaknya. Rasionalitas ekonomi itu menyatakan bahwa tujuan konsumen adalah memaksimumkan kepuasan, sedangkan tujuan produsen adalah memaksimumkan keuntungan. Hal ini juga menuntut pengetahuan lebih di kalangan konsumen mengenai kualitas suatu barang untuk dibandingkan dengan harga, apakah wajar atau tidak.

Ketiga, berkaitan dengan keuntungan, yaitu keuntungan social. Prinsip harga social merangkum kepuasan pihak-pihak yang terlibat di pasar. Ini suatu proses ke arah keseimbangan harga dimana para produsen memperhatikan kepentingan social umat atas dasar norma-norma dan nilai keimanan Islamnya, tidak menaikkan harga semaunya demi keuntungan yang sangat besar. Perhatian yang bersifat social-ekonomi ini justru akan memberikan keuntungan bagi produsen berupa kelancaran pasaran dan peredaran uang, karena konsumen merasa efektif dalam berbelanja.

Prinsip ini akan mampu menciptakan hubungan harmonis antara produsen dan konsumen dalam waktu yang lama. Sedangkan dalam jangka pendek dengan

perhatian yang komprehensif dari pemerintah untuk terus membina kerjasama social yang serasi antara produsen dan konsumen dengan menghormati kepentingan masing-masing akan dapat mewujudkan suatu system perekonomian yang stabil dan tumbuh dengan pesat.

E. PENGERTIAN MURABAHAH

Murabahah adalah pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai keuntungan yang disepakati²⁶. Murabahah adalah jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli murabahah, penjual harus terlebih dahulu memberitahukan harga pokok yang dibelinya, ditambah keuntungan yang dinginkannya²⁷. Pembayaran dalam jual beli murabahah ini dapat dilakukan secara tunai atau cicilan, dan diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda.

Murabahah adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian murabahah atau *mark-up*, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark-up* atau keuntungan, dengan kata lain penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.

²⁶ Andri Soemitra, *Op.Cit*, h.79.

²⁷ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta :PT.Raja Grafindo Persada, 2004), h. 103.

Baik mengenai barang yang dibutuhkan oleh nasabah maupun tambahan biaya atau *mark-up* yang menjadi imbalan bagi bank, dirundingkan dan ditentukan dimuka oleh bank dan nasabah yang bersangkutan. Keseluruhan harga barang di bayar oleh pembeli (nasabah) secara mencicil. Pemilik (*ownership*) dari asset tersebut dialihkan kepada nasabah (pembeli) secara proporsional sesuai dengan cicilan yang telah dibayar, dengan demikian barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi, bank diperkenankan pula meminta aguan tambahan dari nasabah yang bersangkutan.

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan, dalam murabahah dapat juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. Murabahah dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayarannya kemudian (setelah akad) baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk *lump sum* (sekaligus)²⁸.

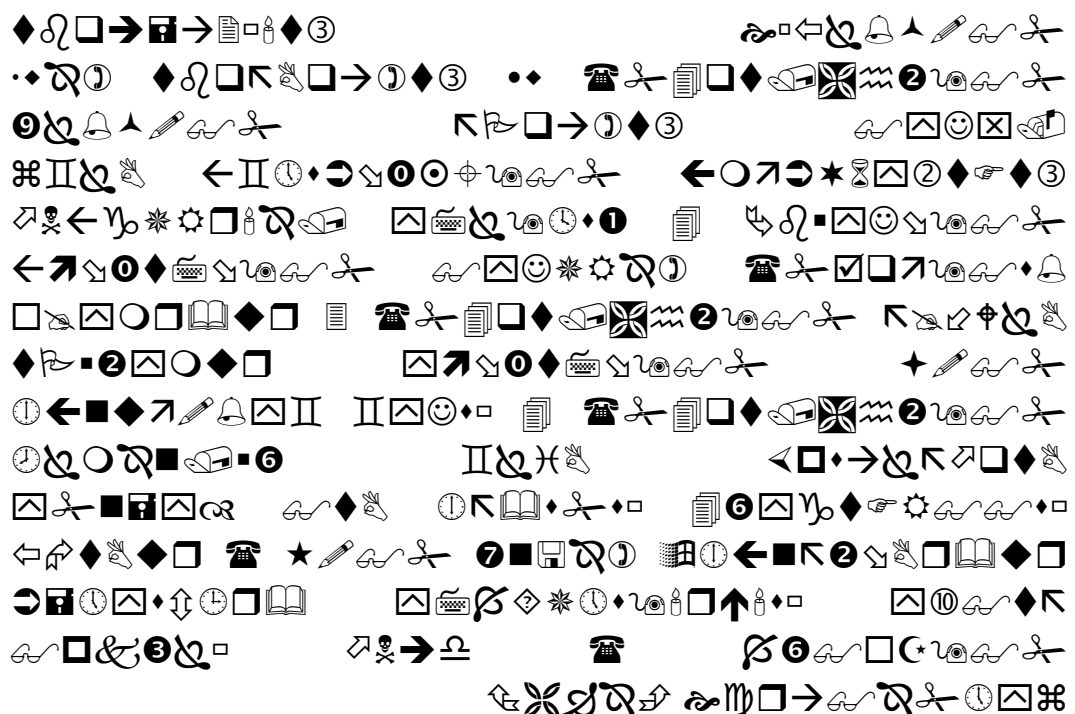
Landasan syariah murabahah adalah Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Dengan adanya murabahah ini, sebuah lembaga keuangan bersedia menyediakan barang-barang yang diperlukan oleh nasabahnya, dan lembaga keuangan tersebut meminta tambahan harga sebagai keuntungan atas harga dasar pembelian barang tersebut. Pemilik barang harus memberitahukan kepada pembeli akan harga pembelian bersihnya.

²⁸ *Ibid*, h. 115

F. DASAR HUKUM MURABAHAH

Bank syariah dalam melaksanakan kegiatan usahanya adalah bank yang dalam kegiatan operasinya tidak lepas dari landasan tuntunan Al-Qur'an dan al-Hadits. Maka berikut ini akan dikemukakan dalam Al-Qur'an dan hadits Nabi SAW, yang menjadi landasan praktek murabahah:

Dalam QS.Al-Baqarah ayat 275²⁹ :



Artinya :

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya

²⁹ Departemen Agama RI., *Loc.Cit.* h.47

dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”

Landasan hadis yang mendasari transaksi murabahah ini adalah hadis Nabi SAW yang berbunyi :

عَنْ عَبَّادَةَ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ « عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya :

“Dari Ibayah Bin Rifa’ah Bin Rafi’I r.a (katanya) : Sesungguhnya Nabi Muhammad SAW ditanyai : Pekerjaan mana yang lebih utama ? Maka Beliau menjawab, seseorang yang berusaha dengan tangannya dan setiap jual beli yang bersih”³⁰.

G. SYARAT – SYARAT MURABAHAH

Dalam murabahah dibutuhkan beberapa syarat, yaitu³¹ :

- a. Mengetahui harga pertama (harga pembelian)
- b. Mengetahui besarnya keuntungan
- c. Modal hendaknya komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang di takar, ditimbang dan dihitung.
- d. Sistem murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.
- e. Transaksi pertama harus sah secara syara’.

Rukun Murabahah

³⁰ Abu Bakar Muhammad, *Sulubus Salam*, (Surabaya : Al – Ikhlas, 1995), h.14

³¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Pres, 2005), h.17

- Penjual (*Ba'i*)
- Pembeli (*Musytari*)
- Barang / Objek (*Mab'i*)
- Harga (*Tsaman*)
- Ijab Qabul (*Sighat*)

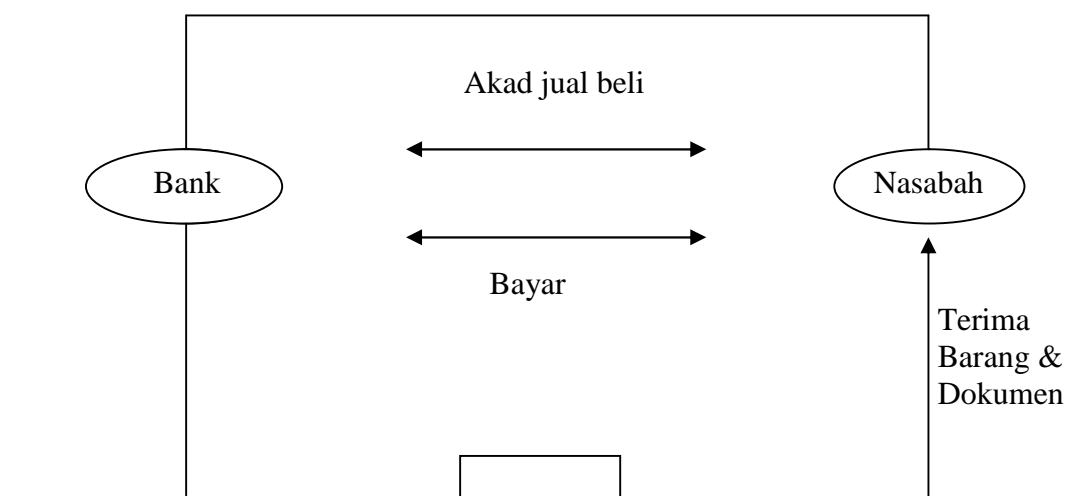
Manfaat Murabahah³² :

- Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan dan barang produktif seperti mesin produksi dan lain – lain.
- Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Skema pembiayaan dapat dilihat pada gambar berikut :

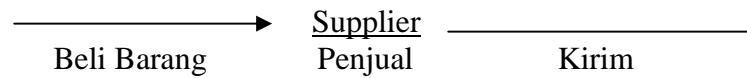
Gambar 2 : Skema Murabahah

Negosiasi dan Persyaratan³³



³² Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h.115

³³ Muhammad Syafi'I Antonio, *Op.Cit*, h.160



Keterangan :

1. Adanya kesepakatan antara pihak Bank dengan nasabah untuk melakukan perjanjian atau negosiasi dan persyaratan.
2. Setelah ada negosiasi kemudian melakukan perjanjian berupa akad jual beli antara kedua belah pihak.
3. Dari pihak Bank mulai melakukan aktifitas berupa pembelian barang kepada penjual untuk nasabah atas nama Bank.
4. Atas nama Bank penjual mengirim barang kepada nasabah yang telah ditunjukkan oleh Bank.
5. Nasabah menerima barang dan dokumen perjanjian dari penjual atas nama Bank
6. Setelah nasabah menerima barang dan dokumen dari penjual, maka kewajiban nasabah yang selanjutnya adalah membayar barang tersebut kepada Bank sesuai dengan perjanjian awal.

H. SKIM MURABAHAH

Skim ini muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang

diinginkan kepada pihak lain yang disebut sebagai supplier. Dengan demikian, di satu sisi bank bertindak selaku penjual dan di sisi lain bertindak selaku pembeli kemudian bank akan menjual kembali kepada pembeli dengan harga yang disesuaikan yakni harga beli ditambah margin yang disepakati.

Permasalahan yang muncul adalah kemampuan membayar pembeli atau nasabah. Kebanyakan pembeli di pasar untuk objek dengan nilai yang besar membutuhkan bantuan bank berupa pembayaran tangguhan ataupun cicilan. Untuk itulah kemudian murabahah berkembang sehingga system pembayarannya dapat dilakukan secara tunai, cicilan ataupun tangguh.

Selain digunakan dalam kondisi ketika bank tidak memiliki objek yang diinginkan pembeli, skim ini biasanya digunakan untuk membantu pembeli untuk pengadaan objek tertentu dimana pembeli tidak memiliki kemampuan financial yang cukup untuk melakukan pembayaran secara tunai³⁴.

Adapun yang menjadi prinsip dan ketentuan umum dalam pembiayaan murabahah adalah³⁵ :

- a. Akad murabahah bebas riba.
- b. Objek yang diperjualbelikan tidak diharamkan.
- c. Objek yang diperjualbelikan harus merupakan barang yang memiliki nilai.
- d. Objek yang diperdagangkan harus dapat diketahui dan diidentifikasi secara spesifik oleh pembeli.
- e. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang.

³⁴ *Ibid.* h.63

³⁵ Ascarya, *Akad & Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo, 2008), h. 80

- f. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dari pembelian ini harus dan bebas riba.
- g. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.
- h. Bank menjual barang kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya.
- i. Nasabah membayar harga barang yang disepakati pada jangka waktu tertentu.
- j. Untuk mencegah penyalahgunaan atau kerusakan akad, bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- k. Jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. PROSEDUR PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP PANAM

Pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana Bank syariah baik dalam rupiah maupun dalam valuta asing dalam modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontenjensi pada rekening administrative serta sertifikat Wadiah Bank Indonesia (Peraturan Bank Indonesia No.5/7/PBI/2003)³⁶.

Perbankan syariah menjalankan fungsi yang sama dengan perbankan konvensional, yaitu sebagai lembaga intermediasi (penyaluran), dari nasabah pemilik dana (*shahibul maal*) dengan nasabah yang memerlukan dana. Namun, nasabah dana dalam bank syariah diperlakukan sebagai investor dan/atau penitip dana. Dana tersebut disalurkan perbankan syariah kepada nasabah pembiayaan untuk beragam keperluan, baik produktif (investasi dan modal kerja) maupun konsumtif. Dari pembiayaan tersebut, bank syariah akan memperoleh bagi hasil/margin yang merupakan pendapatan bagi bank syariah. Pendapatan itulah yang akan dibagi hasilkan untuk keuntungan bank syariah dan nasabah bank tersebut.

Dalam operasionalnya, bank syariah menggunakan beberapa skema yang bersesuaian dengan syariah salah satunya Pembiayaan/Penyaluran dana yaitu *Murabahah*. Pembiayaan Murabahah BSM adalah pembiayaan berdasarkan akad

³⁶ www.syariahmandiri.co.id/05/2012

jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Hampir seluruh pembiayaan konsumtif BSM (BSM Griya, BSM Oto) menggunakan skema ini. Skema ini juga banyak dipergunakan BSM dalam pembiayaan modal kerja atau investasi yang berbentuk barang. Sekitar 60% pembiayaan bank syariah menggunakan skema murabahah.

Pembiayaan BSM Oto merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor baik baru maupun bekas dengan system murabahah. Sedangkan Pembiayaan BSM Griya merupakan pembiayaan untuk pembelian rumah maupun perbaikan rumah.

Sedangkan prosedur pemberian pembiayaan konsumtif baik BSM Oto maupun BSM Griya oleh BSM KCP Panam adalah sbb :

1. Pengajuan proposal/ berkas-berkas

Dalam hal ini nasabah yang akan mengajukan permohonan pembiayaan BSM Oto atau BSM Griya mengisi formulir yang akan diberikan oleh karyawan bank, setelah mengisi formulir tersebut nasabah menyerahkan kembali kepada karyawan bank dengan melampirkan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Syarat-syaratnya adalah :

a. Untuk pegawai

- Fotocopi KTP/Identitas pemohon dan suami/istri
- Fotocopi kartu keluarga

- Fotocopi surat nikah/akta cerai
- Fotocopi Surat keterangan bekerja/Fotocopi SK
- Slip gaji asli bulanan terakhir
- Fotocopi ID Card/Karpeg
- Fotocopi Rekening Tabungan 6 bulan/ Rekening Koran
- Fotocopi dokumen agunan
- NPWP

b. Untuk wirausaha

- Fotocopi KTP/identitas pemohon dan suami/istri
- Fotocopi kartu keluarga
- Fotocopi surat nikah/ akta cerai
- Fotocopi Rekening Tabungan 6 bulan/ Rekening Koran
- Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- Fotocopi dokumen agunan
- Legalitas usaha
- NPWP

2. Penyelidikan atas berkas-berkas

Adalah penyelidikan atas berkas-berkas yang diajukan oleh calon nasabah yang dilakukan oleh pegawai bank dengan tujuan untuk mengetahui apakah berkas-berkas yang diajukan oleh pemohon tersebut sudah lengkap sesuai dengan persyaratan. Jika menurut pihak bank belum lengkap maka calon nasabah diminta untuk melengkapi dalam batas yang ditentukan oleh pihak bank dan apabila sampai

dalam jangka waktu yang ditetapkan tersebut calon debitur belum juga melengkapi maka permohonan dibatalkan³⁷.

3. Persetujuan pembiayaan dan penandatanganan akad pembiayaan

Adalah menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, keputusan pembiayaan ini adalah keputusan dari pihak bank. Keputusan pembiayaan akan mencakup jumlah dana yang akan dipinjam, jangka waktu dan biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah.

Sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan dan surat perjanjian yang dianggap perlu, yaitu :

- Mengembalikan surat pemberitahuan persetujuan pembiayaan yang telah ditandatangani diatas matrai.
- Nasabah bersedia membayar angsuran setiap bulannya dengan tertib sesuai dengan jadwal.

4. Sistem pembayaran

Sesuai pembayaran yang disepakati PT.Bank Syariah Mandiri KCP Panam adalah system pembayaran angsuran selama jangka waktu yang telah disepakati.

Setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan akan melewati beberapa tahap dari dari pengajuan permohonan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut

³⁷Gessi Untari, Accounting Officer PT.Bank Syariah Mandiri KCP Panam, *Wawancara*, Pekanbaru, 14 Mei 2012

disetujui dan akhirnya dicairkan. Adapun tahap yang dilalui pada proses pembiayaan dari tahap permohonan sampai pencairan adalah sebagai berikut³⁸:

1. Pada tahap permohonan, calon nasabah melengkapi data berupa identitas diri, jika calon nasabah adalah pegawai maka harus melengkapi syarat yaitu berupa fotocopi identitas diri, slip gaji, surat keterangan bekerja dan fotocopi data objek pembiayaan. Dan jika pemohon adalah seorang wirausaha, syarat yang harus dilengkapi yaitu fotocopi identitas diri, fotocopi legalitas usaha, laporan keuangan, data objek pembiayaan dan NPWP. Setelah data tersebut dilengkapi maka pihak Accounting Officer (AO) membubuhkan paraf dan tanggal tanda terima meneliti kelengkapan lampiran. Apabila telah lengkap, maka surat permohonan dicatat pada buku administrasi surat permohonan pembiayaan dan memarafnya pada buku administrasi dimaksud. Kemudian menindaklanjuti surat permohonan pembiayaan, dan kemudian melakukan proses investigasi agar bisa memutuskan diterima atau ditolak pembiayaan tersebut.
2. Tahap investigasi yang dilakukan oleh AO bertujuan untuk meneliti kelayakan calon nasabah, AO melakukan pemeriksaan kebenaran surat permohonan pembiayaan dan lampiran (apabila telah sesuai, maka AO akan membubuhkan paraf dan tanggal pemeriksaan pada tiap dokumen lembar pertama) kemudian melakukan perintah informasi intern yang tersedia di BSM terkait dengan *performance* selama menjadi nasabah

³⁸ *Ibid*

BSM, AO membuat kesimpulan hasil pemeriksaan informasi intern. Setelah itu melakukan wawancara calon nasabah untuk meyakini kebenaran data lampiran surat permohonan pembiayaan. Hasil wawancara dituangkan dalam berita wawancara. Kemudian AO membuat memo kepada Operational Officer (OO) untuk melakukan *BI checking*, untuk memastikan kondisi nasabah, dan melakukan pemeriksaan setempat (OTS) yang bertujuan untuk memeriksa jaminan, sebelum melaksanakan OTS, pihak bank terlebih dahulu membuat surat tugas pemeriksaan setempat dan menyerahkan surat tersebut kepada nasabah dan meminta nasabah untuk menandatangani lembaran 2 surat tugas tersebut. Pemeriksaan ini lebih ke penekanan keberadaan objek yang dibiayai dan kewajaran nilai. Setelah itu AO melakukan pengecekan dokumen barang jaminan, pengecekan tersebut berupa³⁹ :

- a. Melakukan pengecekan kebenaran dokumen barang jaminan kepada instansi yang terkait dengan barang jaminan, yang didukung adanya bukti dari instansi terkait. Khusus untuk pembiayaan konsumtif, pengecekan kebenaran dokumen dilakukan paling lambat sebelum akad ditandatangani.
- b. AO membuat rangkuman hasil pelaksanaan hasil investigasi dan memberikan kesimpulan mengenai layak atau tidaknya calon nasabah diproses lebih lanjut.

³⁹ *Ibid*

- c. Melakukan review atas kelengkapan pelaksanaan investigasi dan kebenaran hasil investigasi dengan penekanan pada : kesahan surat permohonan pembiayaan nasabah, kelengkapan pelaksanaan investigasi, validitas legalitas usaha, karakter calon nasabah/pengurusan, kewajaran usaha nasabah dan nilai taksiran jaminan.
3. Pada tahap analisa masih dilakukan oleh pihak AO, AO melakukan analisa secara detail terhadap kelayakan calon nasabah dan kelayakan usaha nasabah. Pada pembiayaan konsumtif maka tahapan analisa meliputi analisa karakter, keuangan dan agunan. Menghitung kewajaran besarnya pembiayaan, menghitung margin, mengisi formulir keputusan komite pembiayaan, pengecekan apakah tujuan penggunaan pembiayaan ini sesuai dengan syariah dan tidak menyimpang dari kebijakan pembiayaan BSM. Menganalisa kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran kembali agar terhindar dari resiko yang tidak diinginkan serta pengamanan terhadap setiap pembiayaan yang diberikan termasuk pengamanan dari legalitas usaha atau diri pemohon, kemudian setelah selesai hasil review NAP (Nota Analisa Pembiayaan) dapat disetujui dan kemudian diteruskan kepada pimpinan untuk diberikan keputusan⁴⁰.
4. Tahap persetujuan, pihak nasabah akan menandatangani SP3 (Surat Permohonan Permintaan Pembiayaan) diatas matrai kemudian

⁴⁰ *Ibid*

mengembalikan SP3 kepada marketing disertai dokumen yang di persyaratkan termasuk bukti pemilikan jaminan utama. Setelah itu pihak AO menerima SP3 yang telah ditandatangani nasabah diatas materai dan dokumen-dokumen yang dipersyaratkan SP3. Membuat *check list* penerimaan dokumen untuk pembuatan akad pembiayaan. Kemudian pihak pimpinan KCP akan kembali mereview kembali, apakah telah lengkap dan sesuai maka pimpinan menandatangani bersama nasabah kemudian menyerahkan akad pembiayaan beserta surat sanggup tersebut kepada AO. Dan jika tidak lengkap/sesuai, maka akad pembiayaan serta surat sanggup diserahkan kembali ke AO untuk segera dilengkapi kembali. Pihak AO akan menerima akad pembiayaan yang telah ditandatangani oleh pimpinan beserta nasabah selanjutnya mendistribusikan akad pembiayaan dan surat sanggup kepada OO (surat asli) dan nasabah (fotocopi). Serta menindaklanjuti pengikatan jaminan, dan jika ada dokumen yang masih belum lengkap maka nasabah akan dihubungi untuk diminta melengkapi data.

5. Tahap pencairan. Pihak nasabah akan mengajukan surat permohonan pencairan pembiayaan dan kemudian pihak AO menerima surat permohonan tersebut dan melakukan pengecekan antara lain, akad pembiayaan, surat sanggup, jaminan, biaya jaminan dan biaya pengikatan jaminan telah dibayar nasabah, pengamanan sumber pelunasan pembiayaan telah dilakukan oleh pihak bank, serta persyaratan lain, hasil pengecekan tersebut dituangkan dalam daftar

pengecekan realisasi pembiayaan (DPRP) dan paraf oleh AO⁴¹. Kemudian pihak OO menerima DPRP tersebut dan meneruskan ke administrasi pembiayaan untuk dilakukan pengecekan, pihak administrasi akan melakukan pengecekan kelengkapan dan kebenaran dokumen sesuai dengan yang disyaratkan dalam akad pembiayaan. Jika telah lengkap maka pihak administrasi akan membuat catatan atas ketidak lengkapan dokumen tersebut. Kemudian mengisi DPRP lembar 3 dan membubuhkan paraf, serta menyerahkan kembali dokumen tersebut ke OO. Setelah menerima dokumen tersebut diserahkan kepada pimpinan untuk di cek kembali dan diputuskan apakah pembiayaan tersebut dicairkan atau ditunda. Setelah diputuskan untuk dicairkan maka pihak AO akan menerima DPRP, Customer facility dan memo pencairan, memo tersebut akan diteruskan ke Customer Service (CS) kemudian CS akan menginput pembukaan rekening pembiayaan atas nama nasabah tersebut. Serta membubuhkan paraf sebagai bukti bahwa telah di input secara benar dan menyerahkan kembali *Customer facility* dan memo pencairan ke AO untuk dilakukan pengecekan setelah itu dokumen itu akan diteruskan ke OO untuk memastikan keabsahan dokumen dan apabila telah sah maka akan dilakukan pencairan serta dilakukan otorisasi, pihak OO juga akan melakukan pengecekan input data pencairan pada modul loan, memo pencairan akan diteruskan ke administrasi pembiayaan untuk

⁴¹ *Ibid*

dibuatkan tiket pembukuan meliputi tiket pencairan, pembebanan biaya-biaya dan menginput tiket tersebut. Pihak adm pembiayaan juga melakukan filing legal dokumen pembiayaan yang meliputi : SP3, akad pembiayaan, surat sanggup, dokumen jaminan dan pengikatan, dokumen asuransi, tanda terima jaminan, seluruh dokumen disimpan pada tempat yang aman⁴².

B. PERBEDAAN PENETAPAN HARGA PADA PRODUK MURABAHAH TERHADAP OBJEK YANG SAMA PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP PANAM

Harga merupakan nilai dari suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang atau jasa berikut pelayanannya⁴³. Sedangkan penetapan harga merupakan suatu rencana strategi dalam memasarkan suatu produk karena penetapan harga merupakan sesuatu yang sangat penting.

Bank syariah merupakan bank bertujuan untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang tidak hanya mencari keuntungan semata, tetapi juga untuk tujuan social lainnya. Dalam menetapkan harga jual suatu produk jasa di bank syariah mandiri KCP Panam telah ditentukan oleh perusahaan yang diberitahukan melalui surat edaran pembiayaan⁴⁴.

⁴² *Ibid*

⁴³ Philip Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta : Erlangga 2001), jilid 1 cet ke-8 hal.439

⁴⁴ Gessi Untari, Accounting Officer PT.Bank Syariah Mandiri KCP Panam, Wawancara, Pekanbaru, 14 Mei 2012

Dalam menentukan harga, baik harga jual maupun harga beli pihak bank harus berhati-hati. Kesalahan dalam penentuan harga akan menyebabkan kerugian bagi bank. Dalam menentukan harga harus mempertimbangkan berbagai hal, misalnya tujuan dari penentuan harga tersebut. Hal ini disebabkan dengan diketahuinya tujuan penentuan harga tersebut menjadi mudah.

Faktor yang mempengaruhi perbedaan dalam penetapan harga terhadap produk merabahah pada objek yang sama di bank syariah mandiri KCP Panam adalah jangka waktu⁴⁵. Akibat yang ditimbulkan dari perbedaan jangka waktu tersebut adalah berbedanya jumlah biaya-biaya yang dikenakan untuk nasabah.

Misalnya saja untuk pembiayaan rumah (BSM Griya). Jangka waktu maksimal peminjaman untuk pegawai adalah 15 tahun dan untuk wiraswasta 5 tahun. Dalam jangka waktu 1-5 tahun 12% dari pembiayaan, 5-10 tahun 13% dari pembiayaan, 10-15 tahun 14% dari pembiayaan. Sedangkan untuk pembiayaan kendaraan (BSM Oto) jangka waktu maksimal peminjaman adalah 5 tahun sebesar 12%.

Adapun biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah adalah sebagai berikut⁴⁶ :

- Biaya administrasi, biaya ini diambil sebesar 1% dari plafond.
- Biaya akad. Pada pembiayaan murabahah terbagi 2 untuk biaya akad :
 - a. Implant, yaitu ada kerja sama antara BSM dan suatu insansi yang memiliki MOU.

⁴⁵ *Ibid*

⁴⁶ Etika Adelina, Pemasaran PT.Bank Syariah mandiri KCP Panam, Wawancara, Pekanbaru, 22 mei 2012

Jika memakai MOU biasanya biaya akad telah di tentukan berapa biayanya. Atau akadnya dibawah tangan antara BSM dan PNS atau pegawai pemerintahan lainnya.

- b. Pribadi atau diluar dari kerjasama, membawa berupa jaminan atau agunan biasanya berupa surat rumah atau sertifikat rumah, atau pun berupa BPKB kendaraan. Untuk agunan yang berupa sertifikat rumah atau pun BPKB kendaraan maka akadnya dengan notaries, biayanya ditetapkan oleh notaries dan bank tidak bisa menetapkan.
- Biaya asuransi, yang berguna untuk menjamin pembiayaan nasabah.

Untuk asuransi ini juga berbeda antara implant dan pribadi.

Untuk yang implant, asuransinya sudah ditetapkan dan biasanya menggunakan jasa perusahaan jamkrindo untuk perusahaan asuransinya, besarnya juga ditetapkan sesuai dengan jangka waktu dan besarnya plafond nasabah. Dengan kata lain besarnya sudah ditetapkan oleh jamkrindo.

Untuk yang pribadi, mencakup asuransi jiwa, asuransi rumah, asuransi kendaraan atau tergantung agunan yang diserahkan nasabah. untuk nasabah pribadi ini, mengcover 2 asuransi yaitu asuransi jiwa dan asuransi harta benda yang menjadi agunan tersebut. Untuk asuransinya menggunakan asuransi takafful yang menjadi salah satu produk jasa di BSM. Untuk asuransi ini, tergantung dengan besarnya plafond, usia dan jangka waktu pinjaman.

- Biaya matrai, tergantung berapa banyak matrai yang digunakan pada saat akad.

Biaya-biaya tersebut diatas merupakan biaya diluar plafond yang diajukan nasabah. untuk itu nasabah terlebih dahulu harus menyediakan dana untuk pencairan permohonan dana tersebut. Karena prinsip di syariah berapa uang yang dipinjam oleh nasabah harus segitu juga yang didapatkan oleh nasabah tidak boleh dipotong⁴⁷.

Harga-harga produk maupun jasa yang ditawarkan oleh bank syariah mandiri KCP panam ini juga cukup bersaing dan lebih murah jika dibandingkan dengan bank-bank sejenis lainnya. Ini dibuktikan dengan banyaknya nasabah dari bank lain yang take over pinjamannya ke bank syariah mandiri KCP Panam.

Masyarakat terkadang masih sulit membedakan antara bank syariah dan bank konvensional. Perbedaan antara bank syariah dan konvensional disini adalah system angsuran yang flat atau tetap sehingga nasabah tidak perlu takut terjadi kenaikan atau penurunan angsuran perbulannya. Selain itu bank syariah juga memakai akad pembiayaan yang mencakup didalamnya tujuan pembiayaan, jumlah pembiayaan, margin yang disepakati oleh nasabah dan pihak bank, jangka waktu dan sebagainya sehingga masyarakat menjadi merasa aman dan nyaman untuk bertransaksi karena akad merupakan salah satu rukun dalam pinjam meminjam. Selain itu juga di bank syariah juga tidak ada unsur riba. Dan dari segi pelunasan, di BSM ini tidak dikenakan biaya pelunasan atau biaya penalty, hanya membayar biaya administrasi sebesar Rp.100.000,-.

⁴⁷ *Ibid*

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Pada bab ini penulis menguraikan beberapa kesimpulan serta saran-saran yang kiranya bermanfaat bagi perkembangan perusahaan dimasa-masa yang akan datang. Dari hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab terdahulu dengan didukung oleh data-data yang ada, maka penulis dapat menyusun beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut :

1. Adapun prosedur pembiayaan murabahah pada PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam yaitu :
 - a. Pengajuan berkas-berkas atau proposal dengan mengisi formulir dan melampirkan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh bank.
 - b. Penyelidikan atas berkas-berkas yang telah diserahkan oleh pemohon yang dilakukan oleh pihak bank, apakah berkas-berkas yang diajukan oleh pemohon tersebut sudah lengkap sesuai dengan persyaratan.
 - c. Persetujuan pembiayaan, untuk menentukan pembiayaan tersebut diterima atau ditolak.
 - d. Penandatanganan akad pembiayaan.
 - e. System pembayaran yaitu dengan system pembayaran angsuran.
2. Adapun yang mempengaruhi perbedaan penetapan harga pada objek yang sama pada PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Panam adalah jangka waktu. Akibat yang ditimbulkan dari perbedaan jangka

waktu tersebut adalah berbedanya jumlah biaya-biaya yang dikenakan untuk nasabah, diantaranya biaya administrasi, biaya akad, biaya asuransi, dan biaya matrai.

B. SARAN

1. Kepada seluruh umat yang beragama Islam hendaklah menggunakan bank beroperasi sesuai prinsip syariah agar praktek riba yang dianggap riba selama ini bisa dihindari, sehingga terciptalah perekonomian ummat yang sesuai dengan syariah.
2. PT. Bank Syariah Mandiri harus lebih bisa bijaksana dan lebih berhati-hati dalam menetapkan harga karena harga sangat berpengaruh karena kesalahan dalam penentuan harga akan menyebabkan kerugian bagi bank.
3. Kepada para praktisi perbankan dan ulama agar dapat memberikan informasi yang bersifat teknis mengenai pembiayaan murabahah sehingga masyarakat bisa mengetahui lebih jelas tentang keunggulan produk perbankan syariah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Bukhari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung : CV. Alvabeta, 2005)
- Amstrong, Gary, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Erlagga, 1987)
- Antonio, Muhammad Syafi'I, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani, 2001)
- Ascarya, *Akad & Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo, 2008)
- Daud, Abu, *Sunan Abu Daud. Juz10* (Maktabah Syamilah.tt)
- Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahan*, (Bandung : PT. Syaamil Cipta Media, 2005)
- Dokumentasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Panam, (www.Syariahmandiri.co.id. diakses 05/05/2012)
- Hamdani, Ikhwan, *Sistem Pasar dan Pengawasan Ekonomi (Islam) dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Jakarta : Nur Insani, 2003)
- Huda, Nurul, *Ekonomi Makro Islami*, (Jakarta : Kencana, 2008)
- Karim, Adiwarman A., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta :PT.Raja Grafindo Persada, 2004)
- , *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta : Penerbit III T Indonesia, 2003)
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008)
- , *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana, 2008)
- Kotler, Philip, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta : Erlangga 2001)
- Majah, Ibnu, *Sunan Ibnu Majah. Juz.2* (Maktabah Syamilah.tt)
- Manna, MA., *Ekonomi Islam : Teori dan Praktek*, Terj. M. Nastagin, (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1997)
- Muhammad, Abu Bakar, *Sulubus Salam*, (Surabaya : Al – Ikhlas, 1995)
- Noor, Henry Faizal, *Ekonomi Menejerial*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2007)
- Qardawi, Yusuf, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta : Gema Insani, 1997)
- Saifullah, Kurniawan, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta : Kencana, 2006)
- Salim, Abu Malik Kamal Bin Assayid, *Sahih Fiqh Assunnah wa adhilatuhu wa tauhid mazdzhib Al-Imnah*, Terj. Sahih Fiqih Sunnah Khairul Amru Harahap, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007).
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2010)
- Swasta, Batsu dan Irwan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogjakarta: Liberty, 2005).
- Syafei, Rahmat, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2000)
- Thomas J, *Pemasaran dan Pasar*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001)
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Pres, 2005)